

意欲ある会員企業の皆さんを強かにバックアップ！

# ビジネスサポート事業

平成29年度 報告書ダイジェスト版

**会員限定！！**

販売促進・売上拡大に向け、

**ビジネス活動をサポートします！**



**長岡商工会議所**

# 「ビジネスサポート事業」とは？

販路開拓やサービスの向上対策など、会員企業の商売繁盛に繋がる取り組みにかかる費用の助成を行うとともに、申請段階から事業完了まで、当所職員がサポートを行なう事業です。

対 象

## 会 員 企 業

※ただし、平成 23 年度～27 年度に実施した本事業で助成を受けた事業所でも異なるテーマの申請は可能

助成限度額

## 10万円

※総事業費の 2/3 以内で上限金額は上記のとおり

取り組み例

### 1. 販路開拓

- \*首都圏や県外で開催される展示会・商談会への参加
- \*自社のホームページで発注を受けるシステムの構築
- \*営業活動で使用するパンフレットやノベルティの製作 など

### 2. サービスの提供

- \*商品パッケージや包装紙の作成・変更
- \*ポイントカードの導入 など

### 3. 商品開発

- \*新製品、商品の開発 など

## 1 有限会社 朝日堂

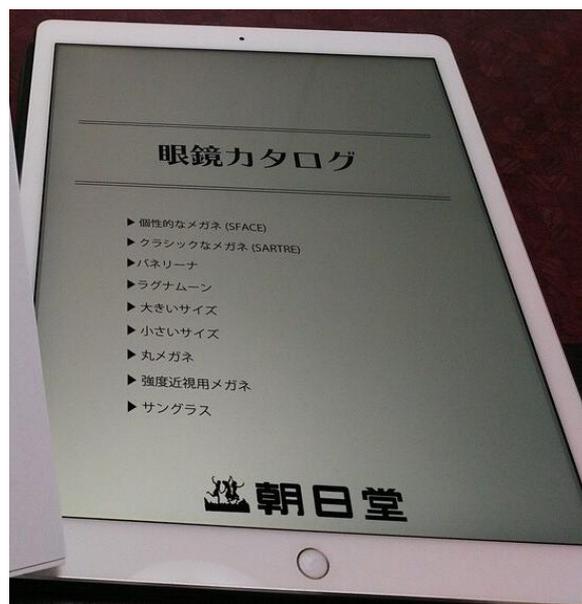
事業名：若年層向けオリジナル電子カタログサービス事業

### <取組内容>

店頭に並んだメガネのフレームだけでは満足しない若いお客様が増えてきたので、当店のオリジナルのカタログを作成し、お客様がタブレットで簡単に見られるようにしました。カタログはたくさんあるメーカーの資料から、お客様がわかり易いカテゴリーに分類しました。

### <事業の成果（効果）>

- ①今までは一人のお客様に対して、付きっきりの接客対応でしたが、お客様自身で簡単に探すことが出来たので、多くのお客様へ効率よく対応することが可能となりました。
- ②検索時間が大幅に短縮されたことにより、お客様の探すことへのストレスが無くなった効果なのか、見るだけではなく商品を購入していただけることが多くなり、売上も少しずつ増加しています。



代表者名	古澤 壮一	電話番号	0258-27-3685
所在地	〒940-2112 長岡市大島本町3-10-7		
営業内容	メガネと補聴器の販売		
URL	<a href="http://www.sinnsetu.com">http:// www.sinnsetu.com</a>	E-Mail	—

## 2 株式会社 池田工務店

事業名：ホームページのスマホ対応化とイベント実施の相乗効果による若い世代へのPR力強化事業

### <取組内容>

ホームページのシステム更新によって、編集の自由度が上がり情報提供のスピードアップを目指した。イベント周知・自社PRの情報発信力の強化で集客のきっかけを作る。

### <事業の成果（効果）>

イベント来場者数は予想より多く、子育て世代が増えた。親子で楽しめる企画に関心を持ってくれた。



代表者名	池田 秀之助	電話番号	0258-27-3005
所在地	〒940-2104 長岡市大島新町2-甲1307-2		
営業内容	建設業		
URL	<a href="http://ikeda-ae.com/">http://ikeda-ae.com/</a>	E-Mail	lkeda-ae@nct9.ne.jp

### 3 株式会社いたがき

事業名：製本技術を生かした、新たな商品開発の取組

<取組内容>

メモ帳と派生商品開発。商品に特徴をつけるためにキャラクタをデザインし派生商品として「バラバラにならないおりがみ」という商品が生まれた

- ・「悠久山のおさる」と「アルパカ」のデザインキャラクターのに入った折り紙
- ・簡単にはがせて、バラバラにならないので、おりがみも痛まずいつもきれいに使える、ありそうでなかった折り紙



「シンプルメモパッド」  
&  
「バラバラにならないおりがみ」

<事業の成果（効果）>

- ・蒼柴神社での「泣き相撲」大会の記念品として採用頂くことが決定した
- ・ホンダ系列の自動車ディーラーから、キャンペーン来場時、子どもへのグッズとして引き合いを頂いている



代表者名	安倍 由紀子	電話番号	0258-33-4847
所在地	〒940-0047 長岡市弓町 1 丁目 8-2		
営業内容	新聞広告折込代理店・製本業		
URL	<a href="http://itagaki-co.com/">http://itagaki-co.com/</a>	E-Mail	info@itagaki-co.com

### 4 有限会社 大塚木型製作所

事業名：オリジナルブランド「SOTTE-ソッテ-」の販売促進事業

<取組内容>

オリジナルブランド「SOTTE」の木製カトラリーの課題である「価格と納期の短縮」の解決や、ワークショップでの顧客ニーズである「木製トレーにオリジナルの絵を入れる」に応えるためにレーザー加工機を導入し、ブランドのファン作りと販売促進に取り組んだ。



<事業の成果（効果）>

「価格と納期の短縮」は予定通りの結果が得られた。ワークショップでも多くの方に体験していただき、ブランドと企業のPRに効果が大きかった。



代表者名	大塚 正則	電話番号	0258-24-0509
所在地	〒940-0871 長岡市北陽 2 丁目 14-24		
営業内容	製造業、鋳造模型の製作、美術用原型の製作		
URL	<a href="http://www.ohituka.co.jp/">http://www.ohituka.co.jp/</a>	E-Mail	tukaki@i.707.to

## 5 有限会社 金子屋商事

### 事業名：新規顧客開拓に向けたネット販売事業

#### <取組内容>

年々売上が減少している打開策として、自社ホームページを作成しました。それにより自社を認知度の向上を目指すとともに、餃子のネット販売を開始し、販路拡大と新規顧客獲得を図りました。ネット販売は3年間試験的に実施し、売上状況や、ニーズを掌握した中で、本格的にビジネスとして取り入れるか検討しました。

#### <事業の成果(効果)>

イベント情報などは、今まで店舗内の表示だけでしたが、ホームページに掲載することにより、お客様がどこでもイベントや、新商品の情報を知ることができ、月間の来店者が少しずつ増えている状況です。また、PRによる餃子の反響が大きく、問い合わせや、イベント出店での売上が20%増加しました。



代表者名 金子 学

電話番号 0258-86-6430

所在地 〒940-2136 長岡市上富岡2丁目280-1

営業内容 飲食業

URL <http://kanekoya.jp/>

E-Mail [menmi-kanekoya@au.wakwak.com](mailto:menmi-kanekoya@au.wakwak.com)

## 6 株式会社 クワバラ

### 事業名：新商品「アクリルクリア名刺」による販路開拓

#### <取組内容>

創業50有余年、アクリル透明といった素材と向き合ってきた企業がこれまでの技術を活かし、彫刻文字と透明余白部分が絶妙なバランスを織りなす新商品「アクリルクリア名刺」を開発し販路開拓に取り組んだ。あわせて、パッケージ、リーフレット、ショップバックを製作し商品力の向上を図るとともに、ホームページでの宣伝活動を行った。

#### <事業の成果(効果)>

県外からの需要も増え、自社の技術の自信へと繋がった。自社の強みを打ち出すものとして良いキッカケになったと思っている。



代表者名 桑原 昭二

電話番号 0258-46-6013

所在地 〒940-2039 長岡市関原南1丁目4346

営業内容 アクリル等の彫刻加工業

URL <http://kuwabara-kk.com/>

E-Mail [info@kuwabara-kk.com](mailto:info@kuwabara-kk.com)

## 7 GOOD LUCK COFFEE

事業名：カフェ業界の活性化と新規顧客獲得に向けたコーヒーフェスの実施

### <取組内容>

10/28(土)アオーレ長岡「ナカドマ」を会場に、コーヒーの持つ魅力・可能性を新潟県内外の人に広く体感してもらいイベントとして「NIIGATA COFFEE FESTIVAL」を開催した。

イベント出店者は秋田～熊本までの総勢 25 店舗が集まり、それぞれ個性が光るコーヒーや関連する商品で来場者を盛り上げた。



### <事業の成果（効果）>

約 2,600 人が来場。初めて長岡を訪れる方も多く、好評であった。各店とも予想以上を売上げ、当店ではイベント後の来店数が増えた。

代表者名	青柳 拓郎	電話番号	080-1234-0489
所在地	〒940-0097 長岡市山田 2-1-7		
営業内容	カフェ		
URL	-	E-Mail	goodluckcoffee@gmail.com

## 8 ワイン食堂ボナペティ（旬鮮 Bar 武士道）

事業名：生ハムを使用した新メニュー展開による顧客獲得

### <取組内容>

- ・生ハムを薄くスライスするには熟練の技術が必要であるが、「加工肉用の電動スライサー」を使用すると誰でも「薄く正確に早く」スライスすることができる。
- ・これにより、生ハムをメインとした新しいメニューを開発し、売上向上につなげていきたい。



### <事業の成果（効果）>

- ・「生ハム無制限食べ放題900円」をはじめ、新しいメニューを展開し、生ハム＝ボナペティのイメージを強く発信することが出来た。

代表者名	難波 裕二	電話番号	0258-39-7020
所在地	〒940-0832 長岡市曙 2-3-15		
営業内容	飲食業 酒 料理		
URL	<a href="https://www.hotpepper.jp/strJ000860807/">https://www.hotpepper.jp/strJ000860807/</a>	E-Mail	y.nanban@gmail.com

## 9 株式会社竹田商店

事業名：HP による営業力強化事業

### <取組内容>

HP に画像を載せる事により商品の機能や効能をカラーでしっかりと確認をしてもらうことを目的に作成し、販売先やエンドユーザーへ効果的な営業アイテムとする。

### <事業の成果（効果）>

29年7月にHP公開。8月のお盆の休みに問い合わせフォームより第1号メールがありました。それまではカラーコピーにて資料を提供していましたが現在はその作業はなくなりました。HPを見たうえでの新規の引き合いもあり取引に繋がりました。



代表者名	竹田 智直	電話番号	0258-32-1156
所在地	〒940-0043 長岡市土合 3-1-4		
営業内容	磁気活水気「マグネタイザー」の販売		
URL	<a href="http://takeda-mag.com/">http://takeda-mag.com/</a>	E-Mail	Takeda1156@hb.tp1.jp

## 10 たつまき堂

事業名：オリジナル商品「米粉パンケーキミックス」の開発

### <取組内容>

当初予定を変更し、新潟県産の米粉と蕎麦の実を使用したオリジナルのシリアル食品「グラノーラ」を開発し、自社のブランド価値を高めるほか、口コミによる新規顧客の増加を目指し、売上増加を図る。

### <事業の成果（効果）>

7大アレルギーフリー食品を開発することにより、食品アレルギーを持つお客様とヘルシー思考のお客様に購入していただけたので、新たな分野の顧客層が増えた。



代表者名	猪俣 雄大	電話番号	0258-31-4404
所在地	〒940-0095 新潟県長岡市日赤町 1-4-12		
営業内容	自然食品・洋服雑貨の販売		
URL	-	E-Mail	t_m_d@beige.plala.or.jp

1 1 株式会社トアリンクス長岡営業所			
事業名：お見合い会員獲得のためのPRと入会カウンセリング&説明会の新規開催			
<p>&lt;取組内容&gt;</p> <p>(1) カウンセリング&amp;説明会の定期開催 お見合いの説明や入会カウンセリングを平成 29 年 7 月～1 月の間に月 1～2 回定期的に開催。</p> <p>(2) チラシ作成による集客 長岡市内の飲食店等で (1) の広告チラシを設置</p> <p>(3) ネット広告による集客 (1) のネット広告を実施</p>			
<p>&lt;事業の成果(効果)&gt;</p> <p>カウンセリング&amp;説明会を6回開催。新規会員 15 人獲得。目標獲得数 18 人に対して 83%達成。 チラシ 1,200 部を長岡市内およびパーティー参加者へ設置。</p>			
代表者名	代表取締役社長 佐藤 結樹	電話番号	025-290-7613
所在地	〒950-0972 新潟県新潟市中央区新和 1-6-20 アーク笹出		
営業内容	結婚情報サービス、WEB 関連事業、DTP 制作事業ほか		
URL	<a href="http://www.twoailinks.com">http://www.twoailinks.com</a>	E-Mail	<a href="mailto:info@twoailinks.com">info@twoailinks.com</a>

1 2 株式会社長岡計器			
事業名：新規顧客開拓に向けた、会社や弊社サービス紹介のカタログ作成			
<p>&lt;取組内容&gt;</p> <p>弊社の取扱いしている安全管理システムサービスは、運送業界を対象としていた。新規顧客開拓に向けて、社用車の安全管理や環境に対して意識の高い企業へ営業活動を展開するため、一般企業様にも分かりやすい構成のパンフレットを作成した。</p>			
<p>&lt;事業の成果(効果)&gt;</p> <p>1、展示会等へ出展し、PR できるようになった。 2、市内の一般企業様からの問い合わせの増加。 3、既存顧客様からの認知度がアップした。パンフレット作成により、会社内容を伝えやすくなった。</p>			
代表者名	竹内 由美子	電話番号	0258-22-3171
所在地	〒940-1104 長岡市撰田屋町2657-1		
営業内容	タコグラフ、ドライブレコーダー等の販売、取付け、アフターフォロー。運転分析。		
URL	<a href="http://www.nagaokakeiki.com/">http://www.nagaokakeiki.com/</a>	E-Mail	<a href="mailto:info@nagaokakeiki.com">info@nagaokakeiki.com</a>

### 13 長岡タクシー株式会社

事業名：女性に優しいタクシー～快適空間演出～プロジェクト

#### <取組内容>

安全・安心はタクシーにとって当たり前のことだが、更に快適な空間「心地よいタクシー」を女性目線で考え提供することにより、他社との差別化を図り顧客満足度を高める。女性を含め「全ての人に優しいタクシー」で、新規顧客開拓ならびにリピーターの増員への道筋を作る。



#### <事業の成果（効果）>

お客様の反応を直に感じることで、サービスを提供している乗務員が、身だしなみに気を付けたりコミュニケーションの意識の変化が見られた。



代表者名	恩田 真弓	電話番号	0258-35-3800
所在地	〒940-0086 長岡市西千手 1-1-7		
営業内容	一般乗用旅客自動車運送事業		
URL	<a href="http://www.nagaoga-taxi.co.jp">http://www.nagaoga-taxi.co.jp</a>	E-Mail	<a href="mailto:guide@nagaoka-taxi.co.jp">guide@nagaoka-taxi.co.jp</a>

### 14 有限会社ナジラーテ

事業名：“生麴熟成”製品の商品化と販路開拓

#### <取組内容>

自家製の甘酒塩麴を使った熟成液を製品化し、ロゴデザイン、販売促進用のポスターパネル、パンフレット等の営業ツールを制作。  
第6回チーム・シェフ・コンクールへ生麴熟成液を出品（シェフバイヤーのコンクール）した。



#### <事業の成果（効果）>

- ①新製品の企画検討とPRツールを開発できた。
- ②シェフやバイヤーのコンクールに出品した。
- ③アルビBB公式弁当に長岡ポーク熟成肉が採用。
- ④熟成肉の製品化とばくばくマルシェで試験販売。
- ⑤商工会議所ビジネス商談会への出店。

代表者名	川上 修	電話番号	0258-86-6100
所在地	〒940-0064 長岡市殿町 1-6-2		
営業内容	飲食店、食品加工		
URL	-	E-Mail	<a href="mailto:kawakami@misell.jp">kawakami@misell.jp</a>

## 15 NODE

事業名：自社フリーペーパーの配布エリア拡大と毎月発行化に伴う販売促進

### <取組内容>

- ・「シーズン」ロゴのリニューアル

シーズンのリニューアルに伴い、これまでとの変化、新しさを演出した。

- ・広告媒体資料のリニューアル

広告販売ツールとして活用

- ・柏崎情報便の活用

柏崎商工会議所の会報にチラシを同梱。市内2000社の企業へ効率よく媒体資料を配布し、新規顧客の獲得を図った。

- ・ホームページの一部リニューアル

旧内容からリニューアル部分の更新。バナーの制作を行った。

### <事業の成果（効果）>

- ・昨年7月よりこれまでの偶数月発行から毎月発行へ移行。
- ・売り上げは平均200万台を維持し、柏崎へ事務所新設と従業員を2名雇用、2018年2月から3名体制になりました。

ロゴリニューアル

媒体資料（柏崎情報便へ同梱）

Season 柏崎

バナー



代表者名 山口 芳春

電話番号 0258-89-7943

所在地 〒940-2005 長岡市巻島町 2511 番地

営業内容 広告代理店・出版

URL <http://seasun-kashiwazaki.com/>

E-Mail [yoshiharu.yamaguchi@node-ad.info](mailto:yoshiharu.yamaguchi@node-ad.info)

## 16 (有) 野村木工所

事業名：ショールーム設置で一般消費者への販売強化

### <取組内容>

- ・今までの当社の販売は、主にBtoB（企業相手）であり、オリジナルブランド「IKSKI（イクスキ）」を作ってからではBtoC（一般消費者）の販売の増加を考えています。
- ・そのため、倉庫の物置に置いてあるものを見せることが出来なかったため、ゆっくりと商品を確認することが困難であり、また一般消費者への周知や販売も難しかったため、倉庫を新たにショールームにリニューアルし、さらえに展示用の照明を設置し、一般消費者への集客力・購買力をアップを行なう。

### <事業の成果（効果）>

- ・ショールームをつくることにより、見て、触って、体験することができ、今までできなかったBtoC（一般消費者）の販売も可能となった。
- ・クールジャパンで日本の物がカッコいいブームなので、インバウンド（タイ、台湾、シンガポール）をターゲットに呼び寄せる効果を上げていきたいと思う（三条燕に行く外国の方々にも帰り寄ってもらうなど）
- ・ハイヤーにも売り込みやすくなる
- ・ワークショップなど開催も見込まれる
- ・SWOT分析の強みが1個増えた
- ・ショールーム見学者を長岡駅から当社まで歩いてきてもらうことにより、長岡のPRに貢献できる。（県外からの客）
- ・商品を見て、直販できることにより、お客様の生の声も直接聞くことができ、次回の新品を開発するうえで参考にすることができた



代表者名 野村 泰司

電話番号 0258-33-2014

所在地 〒940-0095 新潟県長岡市日赤町 1-7-16

営業内容 木製建具製造

URL <http://nomuramo.com/>

E-Mail [n.tategu@sage.ocn.ne.jp](mailto:n.tategu@sage.ocn.ne.jp)

## 17 株式会社 ハーティホーム

事業名：新規事業スケルトンリフォームのPR

### <取組内容>

新規事業の家の一部分を直すというのではなく、骨組みのみ残して他を全て建て替えるスケルトンリフォームというフルリフォームを始めるにあたり、電柱などへの看板の設置、まるごと生活情報への広告掲載、チラシの配付や、ホームページやSNSなどによりこのモデルハウスのPRを行った。

また、独自イベントで集客を増やす活動を継続して行っている。

### <事業の成果（効果）>

11月末にモデルハウスをオープンさせ、主にフリーペーパーを活用し集客→営業。

これまでフルリノベーションの相談→調査→ご提案が3件、うち成約2件。



スケルトンリフォームの展示場

代表者名	小林 貴	電話番号	0258-21-3266
所在地	〒940-2111 新潟県長岡市三ツ郷屋2丁目1-15		
営業内容	建築業		
URL	<a href="http://heartyhome.jp/">http://heartyhome.jp/</a>	E-Mail	k.hearty@go-kobax.jp

## 18 (有)松川仏壇店

事業名：新規顧客獲得に向けた、オリジナル自社製品による首都圏等への販路拡大作戦

### <取組内容>

・東京：日本橋で開催された、長岡観光コンベンション協会主催の「越後長岡観光物産フェア」に出店して、首都圏への新しいお客様に当社の製品をアピール。新規顧客獲得による売上向上につながっていくキッカケとなった。

### <事業の成果（効果）>

・当社としては、初めての東京出展であり、初日は売上に結びつかなかったが、2日目以降はお客様から様々な商品を購入いただくなど、関心を示していただくことが出来た。次年度以降も機会があれば出展し、首都圏への販路拡大の機会としたい。

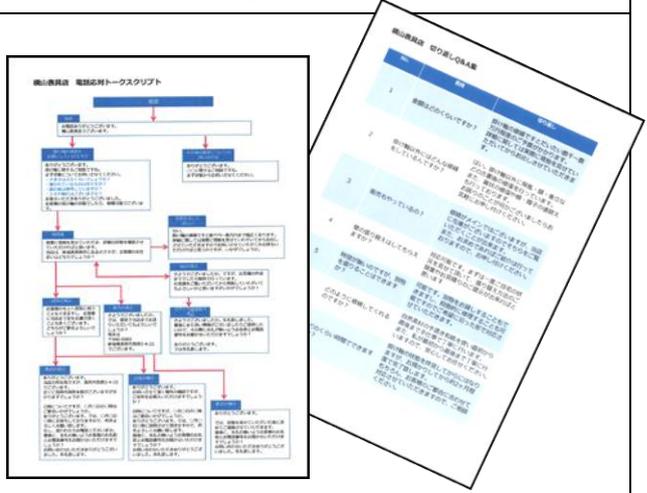


代表者名	代表取締役 松川 吉富	電話番号	0258-33-0876
所在地	〒940-0051 長岡市西神田町1丁目6番地13		
営業内容	仏壇・仏具・木製品 製造販売		
URL	<a href="http://www.but Sudan-matsukawa.co.jp">http://www.but Sudan-matsukawa.co.jp</a>	E-Mail	info@but Sudan-matsukawa.co.jp

19 有限会社ミドリ電気			
事業名：視線を釘づけ！会社 PR 映像演出！！			
<取組内容>  自社の特徴でもある正面の大きな窓をスクリーンに見立て、光と映像の演出をすることにより、自社の認知拡大と新規顧客獲得を目指す。			
<事業の成果（効果）> 自社壁にプロジェクションマッピングをしている企業が少ないことから、珍しい取組みとして自社の認知が高まっていると感じる。 自社としても映像演出技術を高めることができ、社員の能力向上に繋がった。			
代表者名	兼古 健太	電話番号	0258-28-1155
所在地	〒940-2013 長岡市下柳 2 丁目 7-27		
営業内容	電気工事業、省エネ提案		
URL	<a href="http://www.midoridenki.jp/">http://www.midoridenki.jp/</a>	E-Mail	<a href="mailto:info@midoridenki.jp">info@midoridenki.jp</a>

20 有限会社 源屋			
事業名：新たな顧客層の獲得に向けたパッケージリニューアル事業			
<取組内容> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社製品のイメージを決定づける極めて重要なパッケージを自動で包装しその品質の向上と安定を図るために、ものづくり補助金を活用して包装機械の導入を行いました。</li> <li>・機械を導入する機会に、新たなパッケージデザインに変更し、各商品のイメージを統一するとともに、会社ロゴを作成し、新規のお客様にも視覚的に商品を手にとっていただけるデザインを作成するものです。</li> </ul>		成果物画像 等 	
<事業の成果（効果）> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現在、小売店等で購入して頂いているお客様以外にも手にして頂けるようなパッケージデザインを製作し、特に 20 代、30 代の若い世代への PR を重点におくことで、新たな顧客を獲得し、売上増加を見込めます。</li> <li>・原材料費の値上げ分を価格に転嫁し、パッケージリニューアルに伴い、利益率の向上を図りました。</li> </ul>			
代表者名	森山 芳彦	電話番号	0258-41-0225
所在地	〒949-5406 新潟県長岡市浦 3 1 4 4 番地 2		
営業内容	胡麻とうふの製造卸		
URL	-	E-Mail	<a href="mailto:yoshihiko-m@minamotoya.co.jp">yoshihiko-m@minamotoya.co.jp</a>

<b>21 株式会社 MILLS</b>			
事業名：宅配管理システム ポイントサービス事業			
<p>&lt;取組内容&gt;</p> <p>顧客維持とお客様満足の向上を図る為、お客様の御請求金額に応じてポイント付与機能を設け、獲得ポイントにより、規定商品（宅配商品以外）を交換していただくというシステムを立ち上げた。</p>			
<p>&lt;事業の成果（効果）&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様のお支払い方法の変更（集金→口座引落）の際にポイント付与企画を実施した所、切替のお客様が前年比5.4%向上した。</li> <li>・顧客解約率が前年比0.18%減少した（当初目標に掲げていた月間解約軒数 1,000 軒を切る事が出来た）</li> </ul>			
代表者名	林 征司	電話番号	0258-22-4192
所在地	〒940-2112 長岡市大島本町2丁目甲552番地5		
営業内容	①乳製品の宅配事業 ②高齢者専用宅配弁当事業		
URL	http://mills-g.co.jp/	E-Mail	h-fujino@mills-g.co.jp

<b>22 有限会社 横山表具店</b>			
事業名：トークスクリプト作成による営業力向上事業			
<p>&lt;取組内容&gt;</p> <p>電話での応答や対面における商談などの接客対応を不得意としていたが、トークスクリプトの作成により、それらをスムーズに運ぶことで成約につなげ、今後3年間で20%の売上げ増を目指します。</p>			
<p>&lt;事業の成果（効果）&gt;</p> <p>接客能力・営業能力が格段に向上したことで成約率も上がり、お客様との商談にも自信が持てるようになりました。</p>			
代表者名	横山 浩一	電話番号	0258-33-2356
所在地	〒940-0083 新潟県長岡市宮原2-4-22		
営業内容	表具業（掛軸・屏などに描かれた、古書画の修理・修復、仕立て直し作業）		
URL	www.yokoyamahyoguten.co.jp	E-Mail	info@yokoyamahyoguten.co.jp

## 23 SKY's THE LIMIT JAPAN

事業名：新たな研修メニューの構築とお客様の利便性向上のためのホームページ制作

### <取組内容>

既存の研修メニューの見直し（研修ニーズと潜在ニーズの分析）、オペレーター向けボイストレーニングや管理職向け研修など新たなメニューを追加しました。

またホームページの新設でニーズに合わせた研修メニューを提示し、お問合せフォームの設置で受注合理化を図りました。



### <事業の成果（効果）>

メニューの見直しと改良に伴い、リピーター企業のご紹介で新規開拓を行うことができ、ホームページ開設により潜在ニーズの掘起こしと受注効率化ができました。

代表者名	中村ちひろ	電話番号	025-369-4607
所在地	〒950-2035 新潟県新潟市西区新通り 1245-56		
営業内容	研修業・アナウンス業		
URL	http://www.sky-lj.com	E-Mail	music.make.smile@gmail.com

## 24 いのうえ工業

事業名：珪藻土を使用した実用雑貨の開発・販売

### <取組内容>

アロマオイルを揮発させるためのアロマストーンの開発にあたり、香りプロデューサーである新潟市香りの専門店美星～kirara～の長谷部えりかさん(建設サポーターの方よりご紹介頂いた)とのコラボ商品を開発・販売。

### <事業の成果（効果）>

- 1.珪藻土アロマストーンを見附市内の雑貨屋(sourire)・香りの専門店美星～kirara～で販売。
- 2.高龍神社麓売店でアロマオイルとセットで本体(ホトカ加&珪藻土)を製作・販売。



代表者名	井上 数夫	電話番号	0258-24-1182
所在地	〒940-0893 長岡市福井町758番地		
営業内容	左官業		
URL	https://inoue-kougyou.jimdo.com	E-Mail	inouekougyou24@gmail.com

## 25 株式会社ACE MONDO

事業名：他店との差別化を図る“新施術方法”「アートオブカール」の導入

### <取組内容>

長岡で唯一である、シュウウエムラのヘアケアライン「アートオブヘア」を取り扱うサロンとして、それをういたパーマにより、ダメージヘアはもちろんエイジング世代のお客様のハリコシを求めるパーマにも新しい可能性を見出す取組。  
今回の事業で、この施術『アートオブカール』を導入するための「オージス」という機械を導入した。



導入した『オージス』

### <事業の成果（効果）>

<該当メニューの売上> 期間：7/1～2/28

#### ①パーマ

- ・12,960円メニュー： 20名、259,200円
- ・10,800円メニュー： 18名、194,400円

#### ②トリートメントを用いたカラー 1,920,240円

※トリートメントカラーに比べパーマの顧客が少ないため、今後はパーマ顧客を増やしていきたい。

代表者名	飯田 真登	電話番号	0258-29-3333
所在地	〒940-2121 長岡市喜多町1012-1		
営業内容	カット、カラー、パーマ、エステ、トリートメント、スパ etc…		
URL	<a href="http://www.bond-of-mondo.com/home">http://www.bond-of-mondo.com/home</a>	E-Mail	aceinc.mondo@gmail.com

## 26 (株)三共土地開発

事業名：多彩な物件紹介のスピード化を図るためのインターネットツールの活用

### <取組内容>

当社は独自のホームページがなかったため、新たにホームページを立ち上げることで、当社の認知度向上と、当社の物件情報の提供に取り組んだ。物件情報を見たお客様からの問合せにいつでも対応ができるように、問合せの機能を取り入れた。

### <事業の成果（効果）>

掲載した工場建設用地の物件情報を見た業者から、問合せフォームを通じて連絡があり、商談が進んでいる。他の不動産情報サイトにリンクを貼ったことで、当社のホームページを見た方からの問合せが増えた。



代表者名	代表取締役 関 忠幸	電話番号	0258-89-8872
所在地	〒940-0088 長岡市柏町1丁目3番5号		
営業内容	不動産業		
URL	<a href="https://sankyou-tk.jimdo.com/">https://sankyou-tk.jimdo.com/</a>	E-Mail	sankyou-tk@sky.plala.or.jp

## 27 CS 合同会社

事業名：オリジナル T シャツ制作サービス PR 用サンプル T シャツの試作

### <取組内容>

- ・展示会出展でのウェア制作事業 PR
- ・展示会出展の反応を受けての事業名称の設定とターゲットの再設定
- ・商工会議所情報便への事業ちらし折り込み(2回)
- ・着用イメージと制作工程の動画制作
- ・SNSでのPR
- ・オリジナル T シャツ 2 種、ノベルティの見本制作

### <事業の成果(効果)>

- ・SNSで「私もほしい」といった多くの感想をいただきました。
- ・ノベルティ大量印刷のお見積りをいただいています。



代表者名 小黒 知佳

電話番号 0258-94-4904

所在地 〒940-0061 新潟県長岡市城内町 2 丁目 5-3 榎熊ビル 4 階

営業内容 WEB 印刷物のデザイン企画、制作

URL <https://csllc.co.jp>

E-Mail [info@csllc.jp](mailto:info@csllc.jp)

## 28 株式会社 wakri

事業名：新事業「コップの下の営業戦略事業」の広報PR

### <取組内容>

飲食店などで必ず目に留まる「コースター」を“広告”に置き換え、会社や店舗の広報PRに使っていただくことを提案する「コップの下の営業戦略事業」を開始。営業ツールとしてチラシやコースターのサンプルを製作し、飲食店やサロンなどのサービス業に提案した。

### <事業の成果(効果)>

ご利用いただいた店舗からはインパクトの創出や話題性が出来たと満足いただき、広告・企画会社として、今後の受注に繋がる新規顧客開拓ができた。



代表者名 代表取締役 野本誠司

電話番号 0258-86-7300

所在地 長岡市永田 2 丁目 6-6

営業内容 サービス業(広告・企画)

URL [www.wakri.co.jp](http://www.wakri.co.jp)

E-Mail [nomoto@wakri.co.jp](mailto:nomoto@wakri.co.jp)

